自己防衛の参考に！

悪質商法 狙われやすさチェック！

悪質商法と一口に言っても、その販売形態や手口は無数にあります。手を変え品を変え、消費者の心のスキを狙うこれらの悪質商法から身を守るためには、何より消費者本人が契約取引のルールなどの確かな知識や判断力を身につけることが大切です。日ごろから、次のようなことを心がけておきましょう。

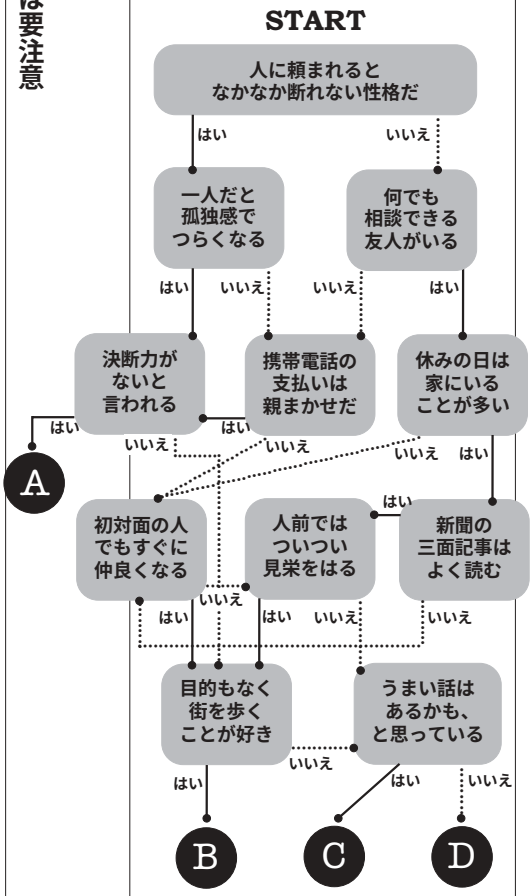
悪質商法を避ける6つの心得

①うっかり誘いに応じない。
②うまい話にのらない。
③うかつに署名・捺印しない。
④うさんくさいと思ったらはっきりと断る。
※「結構です」という言い方は「契約していいんですね」というふうに曲解される場合があります。「いりません」とはっきり断ることが大事です。
⑤しつこく請求されても納得できないお金は払わない。
⑤疑わしいと思ったときは一人で判断しない。

また、悪質商法であってもなくても、物を買うときに大切なことは、自分でその商品の良さを見極め、選ぶという積極的な行動です。契約を交わす前に、次のポイントを参考にして、買うべきかどうか冷静に考えてみてください。

- □ 本当に自分に必要なものか。
- □ 同じ機能を持つほかの商品と比較してどうなのか。
- □ 目的に合っているか。
- □ 耐久性やアフターサービスはしっかりしているか。
- □ 値段は適正か。
- □ 商品表示や取扱説明書を確認。
- □ 行政や業界の認定マークも参考にする。

さて、ここでは、あなたがどんな悪質商法に狙われやすいか診断してみましょう。結果から、特に注意したい悪質商法の手口も左記で詳しく紹介します。



結果	狙われやすい悪質商法
A	アポイントメントセールス
B	キャッチセールス
C	マルチ商法
D	悪質商法の被害に遭いにくいタイプです

【参考】『どうする？こんなとき』経済産業省

「あなただけ特別です」の誘い文句には要注意

A アポイントメントセールスとは？

手口 別名『呼び出し商法』。この手口ではまず、電話やハガキで「あなたは特別会員に選ばれました」「おめでとうございます！景品が当たりました」「会って詳しい話がしたい」などと喫茶店や営業所に呼び出します。電話の段階では、販売目的であることは隠したまま。出かけていくと、案内とは何の関係もない商品やサービスの契約の話になる、というものです。

内容は海外旅行に安く行くことができる会員契約や、英会話の通信教育契約などが多く、主に若者が狙われやすいことも特徴の一つ。長時間説明することで、契約しないと帰れない雰囲気をつくるなど、心理的に追い込まれ、契約せざるを得ない場合も少なくないようです。

対策 「あなただけ特別です」…この言葉に絶対につられないように。電話で呼び出されるとき、相手は「無料なんですよ」「せっかくの機会なのにもったいない」など、言葉巧みに誘い出します。相手がこの時点で、勧誘が目的だと言うはずはありません。悪質商法につながる勧誘だと早めに気がつくこと、そして相手の誘いには一切応じないことが大切です。